

CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN KHU VỰC NÔNG THÔN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH TỈNH HÀ TĨNH

● LÊ ĐỨC NIÊM - PHAN CÔNG THÂN

TÓM TẮT:

Bài viết nhằm đánh giá thực trạng cho vay khách hàng cá nhân (KHCCN), từ đó chỉ ra những kết quả đạt được, những khó khăn và hạn chế trong lĩnh vực cho vay KHCCN khu vực nông thôn tại Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh. Bài viết cũng đề xuất giải pháp phát triển cho vay KHCCN khu vực nông thôn, bao gồm: (1) Đa dạng hóa các hoạt động marketing, truyền thông để giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới; (2) Bố trí đủ và phân công công việc hợp lý cho cán bộ tín dụng; (3) Nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng vay vốn; (4) Tăng cường phối hợp với chính quyền địa phương và các tổ chức đoàn thể trong công tác xử lý nợ.

Từ khóa: cho vay, khách hàng cá nhân, khu vực nông thôn, Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh.

1. Đặt vấn đề

Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại (NHTM) là hoạt động chủ yếu tạo thu nhập cho NHTM, đồng thời hoạt động này cũng là kênh cung ứng nguồn lực tài chính cho các pháp nhân, thể nhân trong nền kinh tế hoạt động một cách hiệu quả. Bên cạnh nhóm khách hàng doanh nghiệp với quy mô vốn vay lớn, KHCCN cũng đặc biệt quan trọng với lượng vốn vay nhỏ lẻ và phân bố trên địa bàn rộng (My và Vinh, 2021; Huyền, 2021). Thực

tế cho thấy, hoạt động cho vay KHCCN khu vực nông thôn là hoạt động kinh doanh quan trọng của các NHTM.

Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh hiện là ngân hàng có dư nợ lớn nhất trong hệ thống ngân hàng và các tổ chức tín dụng trên địa bàn tỉnh Hà Tĩnh với tổng dư nợ đạt 8.061 tỷ đồng. Trong đó, dư nợ cho vay đối với KHCCN là 7.315 tỷ đồng, chiếm 90,7% tổng dư nợ với 35.459 KHCCN vay chủ yếu sinh sống tại khu vực nông thôn. Hoạt động cho

vay KHCN khu vực nông thôn đóng góp phần lớn vào lợi nhuận của Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh. Tuy nhiên, hiện nay, sự cạnh tranh giữa các tổ chức tín dụng trên địa bàn ngày càng gay gắt, các Quỹ tín dụng và các Ngân hàng TMCP không ngừng mở rộng quy mô hoạt động đến khu vực nông thôn, điều này đòi hỏi Chi nhánh cần phải nỗ lực hơn nữa để giữ vững thị trường, thị phần cho vay KHCN khu vực nông thôn. Mặt khác, đại dịch Covid - 19 cũng làm cho các hoạt động kinh doanh đình trệ, phân khúc khách hàng ở khu vực thành phố không còn hấp dẫn như thời gian trước đây, chính vì vậy, Agribank Hà Tĩnh xác định KHCN khu vực nông thôn sẽ là thị trường mục tiêu trong hoạt động cho vay của mình.

2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh

Nhờ bám sát chủ trương điều hành của Chính phủ và sự chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước (NHNN), cũng như theo sát diễn biến thị trường đặc biệt trong giai đoạn đại dịch covid - 19, Agribank chi nhánh Hà Tĩnh đã thống nhất trong chỉ đạo điều hành hoạt động kinh doanh với nhiều giải pháp linh hoạt, đồng bộ, nhằm củng cố thị trường truyền thống của mình. Kết quả hoạt động cho thấy, Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh luôn hoàn thành tốt các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh trong những năm qua. Bảng 1.

Nguồn vốn huy động của Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh luôn đáp ứng đủ, kịp thời nhu cầu đầu tư cho vay phát triển nền kinh tế của Tỉnh, đảm bảo hiệu quả kinh doanh, an toàn thanh khoản và đáp ứng các tỷ lệ an toàn hoạt động theo quy định của NHNN và Agribank. Tuy gặp một số khó khăn nhất định do tác động của thiên tai, dịch bệnh nhưng Agribank Chi nhánh Hà Tĩnh đã làm tốt công tác huy động vốn. Nguồn vốn tăng liên tục qua các năm, năm 2018, tổng nguồn vốn của Ngân hàng là 11.801 tỷ đồng; đến năm 2020 tổng nguồn vốn lên tới 15.996 tỷ đồng, tăng 4.195 tỷ đồng tốc độ tăng trưởng bình quân gần 18%/năm. Vốn huy động tại Chi nhánh chủ yếu là nguồn tiền gửi dân cư chiếm tỷ trọng hơn 94%/tổng nguồn vốn huy động. Tiền gửi tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng nhỏ và biến động không ổn định qua các năm, chủ yếu tiền gửi không kỳ hạn.

Dư nợ tăng trưởng đều trong giai đoạn 2018 - 2020, đến ngày 31/12/2020, dư nợ cho vay của Agribank Chi nhánh Hà Tĩnh tăng 1.812 tỷ đồng, tương đương 29% so với năm 2018. Tốc độ tăng trưởng dư nợ bình quân hàng năm là 13%, đây là một tỷ lệ tăng trưởng tương đối khá, vừa đảm bảo kiểm soát được chất lượng tín dụng vừa tăng được quy mô, giữ vững được thị phần cho vay. Trong giai đoạn 2018 - 2020, Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh tiếp tục giữ vững vị trí số 1 trong thị phần

Bảng 1. Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh

Đơn vị: Triệu đồng, %

Chỉ tiêu	2018	2019	2020	2019-2018		2020-2019	
				Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
1. Tổng nguồn vốn huy động	11.801	13.172	15.996	1.371	11,6	2.824	21,4
2. Tổng dư nợ	6.249	6.929	8.061	680	10,9	1.132	16,3
3. Nợ xấu	79	75	69	-4	-5,1	-6	-8,0
4. Tỷ lệ nợ xấu (%)	1,3	1,1	0,9	-0,2	-15,4	-0,2	-22,2
5. Chênh lệch thu nhập - chi phí	209	226	235	17	8,1	9	4,0

Nguồn: Báo cáo tổng hợp kết quả kinh doanh của Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh

cho vay tại địa bàn tỉnh Hà Tĩnh, chiếm khoảng 22% - 25% toàn thị trường cho vay của các NHTM. Tuy nhiên, hoạt động của Agribank chi nhánh Hà Tĩnh tập trung vào địa bàn nông nghiệp,

phục hồi nhưng vẫn chưa thực sự ổn định, do đó ngân hàng vẫn tập trung cho vay ngắn hạn với lãi suất thấp hơn so với trung hạn và dài hạn nhưng giảm thiểu rủi ro so với trung dài hạn. (Bảng 2)

Bảng 2. Kết quả cho vay KHCN khu vực nông thôn giai đoạn 2018 - 2020

Đơn vị: Triệu đồng, %

Chỉ tiêu	2018	2019	2020	2019-2018		2020-2019	
				Số tiền	Tỷ lệ	Số tiền	Tỷ lệ
1. Tổng dư nợ cho vay	6.249	6.929	8.061	680	10,9	1.132	16,3
2. Dư nợ cho vay KHCN	5.750	6.371	7.315	621	10,8	944	14,8
3. Dư nợ cho vay KHCN khu vực nông thôn	5.178	5.798	6.693	620	12,0	895	15,4
4. Tỷ trọng dư nợ cho vay KHCN khu vực nông thôn/Tổng dư nợ của Chi nhánh (%)	83	84	83	-	-	-	-

Nguồn: Báo cáo tổng hợp kết quả kinh doanh của Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh

nông thôn nên khách hàng vay vốn chủ yếu là KHCN, hộ kinh doanh nhỏ lẻ phân bố trên một địa bàn rộng với số lượng khách hàng lớn. Chính điều này đã gây ra nhiều khó khăn trong việc tiếp cận và đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng.

3. Thực trạng cho vay KHCN khu vực nông thôn tại Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh

Quy mô dư nợ và tốc độ tăng trưởng cho vay KHCN khu vực nông thôn được thể hiện trong Bảng 1. Cụ thể, dư nợ cho vay KHCN khu vực nông thôn tăng đều qua các năm, năm 2019 đạt 5.798 tỷ đồng, tăng trưởng 12% so với năm 2018; năm 2020 đạt 6.693 tỷ đồng, tăng trưởng 15,4% so với năm 2019. Trong đó, trên 80% là cho vay KHCN khu vực nông thôn, điều đó cho thấy mảng KHCN khu vực nông thôn là khách hàng chính của ngân hàng. Xét cơ cấu dư nợ theo thời hạn cho vay thì cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao qua các năm với tỷ trọng bình quân trong 3 năm là 58%. Điều này phù hợp với tình hình kinh tế hiện tại khi mà các chỉ số kinh tế vĩ mô có dấu hiệu

Số lượng KHCN khu vực nông thôn có quan hệ tín dụng với Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh có xu hướng tăng, cụ thể năm 2019 tăng 1.291 khách hàng (+4,2%) so với năm 2018, năm 2020 tăng 1.476 khách hàng (+4,6%) so với năm 2019, cao hơn tốc độ tăng trưởng tổng số khách hàng (+4,3%). Điều này chứng tỏ chi nhánh đang tập trung cho vay đối tượng KHCN khu vực nông thôn theo đúng định hướng của Agribank.

Bảng 3 cho thấy nợ xấu KHCN khu vực nông thôn được kiểm soát ở mức cho phép. Trong bối cảnh nền kinh tế có nhiều biến động, và chịu ảnh hưởng bởi thiên tai, dịch bệnh nhưng nợ xấu KHCN khu vực nông thôn trong giai đoạn 2018 -2020 vẫn thấp hơn tỷ lệ nợ xấu chung của Chi nhánh và thấp hơn tỷ lệ nợ xấu bình quân trên địa bàn.

4. Đánh giá chung về kết quả đạt được, những khó khăn, hạn chế cho vay KHCN KHCN khu vực nông thôn tại Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh

Những năm qua, nhờ thực hiện tốt chính sách tín

Bảng 3. Nợ xấu KHCN khu vực nông thôn Agribank Chi nhánh Hà Tĩnh giai đoạn 2018 - 2020

Đơn vị: Tỷ đồng, %

Chỉ tiêu	2018	2019	2020	Tăng/giảm	
				2019-2018	2020-2019
1. Dư nợ cho vay KHCN khu vực nông thôn	5.178	5.798	6.693	620	895
2. Dư nợ xấu KHCN khu vực nông thôn	36	46	47	10	1
3. Tỷ lệ nợ xấu KHCN khu vực nông thôn (%)	0,7	0,8	0,7	0,1	-0,1

Nguồn: Báo cáo tổng hợp kết quả kinh doanh của Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh

dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn, các gói cho vay hỗ trợ lãi suất của Chính phủ, UBND tỉnh, đặc biệt là các gói tín dụng hỗ trợ khách hàng bị ảnh hưởng bởi dịch bệnh Covid -19, hoạt động cho vay KHCN khu vực nông thôn của Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh đã có sự phát triển mạnh mẽ và có những kết quả nổi bật. Số lượng tuyệt đối KHCN khu vực nông thôn đã tăng lên đáng kể, điển hình là năm 2020 đã tăng so với năm 2018 là 3.167 khách hàng (tăng 10%). Đây là dấu hiệu tốt vì đi đôi với việc tăng doanh thu cho ngân hàng thì điều đáng nói hơn cả là độ tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng đã được tăng lên đáng kể.

Dư nợ cho vay KHCN khu vực nông thôn năm 2020 tăng 1.518 tỷ đồng so với năm 2018 (tăng 29%), đây là thành quả đáng khen ngợi đối với chi nhánh, bởi lẽ tỷ trọng dư nợ KHCN khu vực nông thôn đã chiếm tới 83%/tổng dư nợ toàn chi nhánh nên kết quả tăng trưởng dư nợ KHCN khu vực nông thôn sẽ là một trong những yếu tố quyết định tài chính của chi nhánh.

Bên cạnh kết quả đạt được, tình hình cho vay KHCN khu vực nông thôn tại Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh còn một số tồn tại, bao gồm:

1) Nợ xấu khách hàng cá nhân khu vực nông thôn tăng lên qua các năm, mặc dù vẫn ở trong mức kiểm soát được nhưng cho thấy chất lượng tín dụng, khả năng quản lý khoản vay của chi nhánh chưa tốt; (2) Kế hoạch cho vay còn phụ thuộc nhiều vào định hướng của Agribank như yêu cầu các chi nhánh

đăng ký kế hoạch nhưng lại áp hạn mức dư nợ tối đa nên làm mất tính chủ động của chi nhánh trong việc phân tích môi trường, khả năng thực hiện để đưa ra các mục tiêu thực hiện có khả thi; (3) Các sản phẩm cho vay còn chung chung, chưa có sản phẩm cho vay theo mục tiêu cụ thể để phát huy lợi thế kinh tế của địa phương cũng như nhu cầu thực tế của các hộ nông dân; (4) Việc quảng bá cho vay KHCN khu vực nông thôn còn chưa chủ động, chưa đa dạng, chủ yếu là bộ phận CBTD trực tiếp tư vấn quảng bá.

Nguyên nhân của hạn chế:

(1) Nguồn nhân lực để thực hiện cho vay KHCN khu vực nông thôn còn mỏng, chưa đủ để thâm nhập địa bàn và phát triển mạnh mẽ hoạt động cho vay, đồng thời khối lượng công việc nhiều nên việc giải quyết hồ sơ vay vốn của khách hàng còn bị chậm trễ. Chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng không đồng đều, cán bộ trẻ thì thiếu kinh nghiệm về thẩm định, các kiến thức tổng hợp, các kỹ năng mềm trong xử lý công việc; còn đối với cán bộ cao tuổi thì làm việc thường theo chủ nghĩa cá nhân, giải quyết công việc không có tính sáng tạo, theo đường mòn lối cũ; (2) Chất lượng thẩm định và giám sát sau cho vay chưa chặt chẽ: Công tác thẩm định tín dụng còn hời hợt, thông tin về khách hàng vay vốn còn hạn chế do không đủ khả năng tìm hiểu thông tin khách hàng, do đó dễ dẫn đến các quyết định cho vay sai lầm. Hơn nữa công tác giám sát sau cho vay còn mang tính hình thức, chưa thực tế, bám sát khách hàng dẫn đến mất vốn, gây ra rủi ro cho ngân hàng.

5. Một số giải pháp phát triển cho vay KHCN khu vực nông thôn tại Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh

Thứ nhất, đa dạng hóa các hoạt động marketing, truyền thông về các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng để giữ chân khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới: Duy trì mối quan hệ bền vững với khách hàng thông qua việc thường xuyên gặp gỡ, tiếp xúc, trao đổi thông tin với khách hàng. Phân loại khách hàng, thực hiện thường xuyên các chương trình chăm sóc định kỳ và đột xuất. Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng bá bằng nhiều hình thức đặc biệt là ứng dụng công nghệ 4.0.

Thứ hai, bố trí đủ và phân công công việc hợp lý cho cán bộ, tránh tình trạng quá tải cho cán bộ để đảm bảo chất lượng công việc, giúp cho cán bộ có đủ thời gian nghiên cứu, thẩm định và kiểm tra giám sát các khoản vay một cách có hiệu quả.

Thứ ba, nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng vay vốn: Ngoài việc tuân thủ quy trình thẩm định, cán bộ thẩm định cần tăng cường thu thập các thông tin từ khách hàng, từ đối tác của khách hàng.

Thứ tư, tăng cường phối hợp với chính quyền địa phương và các tổ chức đoàn thể trong công tác xử lý nợ: Agribank Chi nhánh Hà Tĩnh từ lâu đã có mối quan hệ chặt chẽ với chính quyền địa phương và đã xây dựng được hệ thống cho vay KHCN qua 2 tổ chức là Hội nông dân và Hội phụ nữ từ cấp huyện, xã đến các thôn, xóm hoạt động rất hiệu quả.

6. Kết luận

Hoạt động cho vay KHCN khu vực nông thôn đóng vai trò rất quan trọng trong cơ cấu dư nợ tại Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh. Những năm qua, hoạt động này đã có sự phát triển nhanh về số lượng khách hàng cũng như sự đa dạng về nhu cầu vay vốn, đóng góp lớn vào lợi nhuận chung của Chi nhánh. Để có thể phát triển bền vững hơn nữa trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt và diễn biến phức tạp của đại dịch Covid - 19, Agribank - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh cần phải có những chính sách phù hợp, tạo được lợi thế cạnh tranh trên thị trường cho vay KHCN khu vực nông thôn, vốn đã có rất nhiều ngân hàng tham gia ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Chính phủ (2015). *Nghị định số 55/2015/NĐ - CP ngày 09/06/2015 về Chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn.*
2. Tô Thiện Hiền (2020). *Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay tiêu dùng tại : Khảo sát tại Agribank Long Xuyên. Tạp chí Tài chính, Kỳ 2 - tháng 9/2020.*
3. Nguyễn Thị Trà My và Nguyễn Thị Thúy Vinh (2021). *Đánh giá tình hình cho vay khách hàng nông nghiệp tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Phủ Diễn. Tạp chí Công Thương, số 12 tháng 5/2021.*
4. *Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh (2018, 2019, 2020), Báo cáo tổng hợp kết quả kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh.*

Ngày nhận bài: 4/5/2021

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 4/6/2021

Ngày chấp nhận đăng bài: 14/6/2021

Thông tin tác giả:

1. PGS.TS. LÊ ĐỨC NIÊM

Trưởng Đại học Tây Nguyên

2. PHAN CÔNG THÂN

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh tỉnh Hà Tĩnh

**LENDING TO INDIVIDUAL CUSTOMERS
IN RURAL AREAS OF VIETNAM BANK FOR AGRICULTURE
AND RURAL DEVELOPMENT (AGRIBANK)
- HA TINH PROVINCE BRANCH**

● Assoc. Prof. Ph.D. **LE DUC NIEM**¹

● **PHAN CONG THAN**²

¹Tay Nguyen University

²Agribank Ha Tinh Province Branch

ABSTRACT:

This paper evaluates the current situation of Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development (Agribank) - Ha Tinh Province Branches lending to individual customers in rural areas. This paper also highlights the banks achieved results, difficulties and limitations in lending to individual customers in rural areas. Based on the papers findings, some solutions are proposed to help the bank develop its lending to individual customers living in rural areas, including (1) Diversifying marketing and communication activities to retain existing customers and attract new customers; (2) Adequately assigning duties for credit officers; (3) Improving the quality of loan appraisal; and (4) Strengthening the coordination with local authorities and associations in debt settlement.

Keywords: lending money, individual customer, rural area, Agribank Ha Tinh Province Branch.